

レイジー・バンク (Lazy bank) の超克

—信用調査マニュアルと事業性評価—

村 本 孜

<目次>

0. はじめに
1. リレーションシップ・バンキングと担保・保証
 - [1.1] リレーションシップ・バンキングのエッセンス
 - [1.2] 債権保全と情報生産
 - [1.3] レイジー・バンク仮説 (lazy bank hypothesis)
 - [1.4] 最近の状況との関連
2. リレーションシップ・バンキングから事業性評価へ
 - [2.1] 事業性評価
 - [2.2] リレーションシップ・バンキング
 - [2.3] リレーションシップ・バンキングの実態
 - [2.4] リレーションシップ・バンキングと事業性評価
3. 企業の審査 ～いくつかの銀行の例～
 - [3.1] 金融機関の審査
 - [3.2] 信用調査・企業調査のマニュアル
 - (1) 大和銀行経営相談所『企業調査の手引』
 - (2) S・M銀行の『信用調査の手引き』
 - (3) X銀行の『企業調査要領』
4. 信用調査マニュアルの意味するところ
 - [4.1] マニュアルの意義
 - [4.2] 信用保証の利用とその弊害
5. おわりに
〔参考文献〕

0. はじめに

金融機関が企業を格付けする際や融資の判断・審査に当たっては、種々の要素を勘案する。大まかに言えば、財務情報（定量情報・ハード情報）と非財務情報（定性情報・ソフト情報）である。この点は、かつての銀行の信用調査ないし企業調査では相当に意識されていた。ところが、1980年代の後半のバブル期に典型的であったように不動産担保融資がわが国で主流になった。信用情報として不動産という担保の信頼性が高かったということである。金融機関はその情報生産機能によって借り手との間に存在する情報の非対称性を解消して、金融仲介機能を発揮するが、その際に借り手の信用情報を種々の観点から評価する。この信用情報として不動産の担保価値が最も信頼性が高いと評価されたのである。何故、債権保全の手段である不動産がこのように重視されるようになったのであろうか¹⁾。

少なくとも第2次大戦後の銀行においては、多くの銀行は行員向け（対外公表）の「企業調査」ないし「信用調査」のマニュアル（要領、手引）を作成し、信用情報の収集における要諦を徹底していた。いわゆる審査のプロセスの明確化である。これらのマニュアルは高度成長期には相当活用され、定着していた。ところが、1980年代に入るとその活用は低くなり、不動産担保に軸足が置かれるようになった²⁾。企業の実態を見る眼が失われるようになったので

1) 筆者は、1990年代に中小企業金融においても、いわゆる審査が十分に行なわれていない状況をヒアリングやアンケート調査で目の当たりにすることがあった。不動産担保主義になった所以が何故なのかが疑問であった。その所以に対する一つの回答が本論である。バブル以前において企業を正しく評価する手法（以下でいう信用調査・企業調査マニュアル）は確立していたが、文書主義や審査部（本部）優位性などの弊害が見られ、勢い右肩上がりの地価に裏打ちされた不動産担保への信頼性の依存と登記簿確認依存というスピード感・安易性が融資の現場では優位となった可能性が高い。この不動産担保主義とでもいうべき審査がいつ頃から一般化したかは分からないが、1980年代後半のバブル期に急に生成されたものというよりも、1970年代後半ないし1980年に入って一部金融機関で定着しつつあった印象がある。後に指摘するように、銀行の信用調査マニュアルの更新が行なわれなくなったのがこの時期だったからである。他方、2003年のリレーションシップ・バンキング（地域密着型金融）行政は、担保・保証に過度に依存しない融資等を求めるものであったが、物的担保依存・公的信用保証制度依存・経営者本人保証依存が継続し、いわゆるソフト情報を重視する融資等は根付かず、企業の経営改善に真に資するリレバンの本旨は徹底しなかった。無論、2003年のリレバン後、2007年のサブプライム問題、2008年のリーマン・ショック、2011年の東日本大震災等のマクロ・ショックがリレバンの本旨の徹底を阻害した感はある。

ある。2000年代以降、審査能力の向上をリレーションシップ・バンキングあるいは最近では事業性評価という観点が重視されるのは、「信用調査」なるマニュアルの再活用という先祖返りの印象もある。

金融理論的には、担保は債権保全を確実にする手段なので、金融機関のリスク負担能力を高め、信用供与能力に余力を生じさせ、低い金利での融資や信用リスクの高い借手への融資のインセンティブを高める。このことにより社会的な厚生は高まると考えられる (Aghion and Bolton [1992], Bolton and Scharfstein [1996] など)。しかし、銀行の融資が担保で相当カバーされる場合に、銀行は借手企業の事業を審査するインセンティブを持たなくなるというレイジー・バンク仮説 (lazy bank hypothesis) がある。非対称情報の下で、低リスクの借手が審査費用を負担する代わりに十分な担保を持って自分の信用情報をシグナルするというケースが存在しうることになる。このようなケースにおいては、十分な担保を提供する低リスク貸出先に対して、銀行が審査せず lazy bank と化してしまうのである³⁾。

金融機関が lazy bank 化した状況から脱するには、かつての審査能力の回復とそのブラッシュアップが必要である。そのためには、かつて多くの金融機関は審査に当たって「信用調査」「企業調査」のマニュアルを活用していたが、その復権・再活用もありえよう。これらのマニュアルは審査部や調査部が作成したものであるが、企業の事業性を重視することを強調したものであった。これらのマニュアルを点検することも、今日の事業性評価を考える上で有意義であろう。本論では、これらのマニュアルの点検を通じて、lazy bank 化した恐れのある金融機関の課題を論じたい。

2) 融資の稟議ないし申請に要する作成文書量の多さ・煩雑さ・重い作成負担 (事務負担) といった弊害 (文書主義) や機動性の喪失・形式主義化、審査部ないし本部の主導性・優位性・権威主義の持つマイナス要素があったとの批判もあったという。但し、不動産に軸足を置くということであり、不動産担保主義 (土地担保主義) オンリーになったということではなからう。あくまで審査の軸足ないし相当部分が不動産評価にあったということである。地価の低い地方部では不動産担保主義は成立しえないからでもある。

3) 情報理論ないし契約理論による金融仲介理論では、銀行の優位性はその情報生産機能 (審査・モニタリングによる借手のリスク特性を取得し、非対称情報を緩和する) にあるとするが、その債権が担保によって保全されると、銀行は手間ひま掛けて経営内容や事業の将来性などリレーションシップから得られる定量化できない信用情報の生産を怠るようになるというのが lazy bank 仮説である。極論すれば、lazy bank 仮説によると、担保は銀行の情報生産機能と代替的にあることになる。Manove, Padilla and Pagano [2001], Manove, Nakamura and Renault [2004], Mester, Nakamura and Renault [2005] など。

1. リレーションシップ・バンキングと担保・保証

[1.1] リレーションシップ・バンキングのエッセンス

Berger and Udell [2002] [2006] の貸出手法の分類によれば、貸出にはトランズアクション・バンキング（財務諸表準拠貸出、資産担保貸出、クレジット・スコアリング）とリレーションシップ・バンキングがある。前者は、財務情報（ハード情報、定量情報）重視で、担保重視という特色がある一方、後者は非財務情報重視、長期顧客関係で得られる情報を重視する点に特色がある。とくに、経営者の資質、技術力等潜在能力、ネットワーク、従業員、業界・地域での評判等が重要となる。これらの特色は、貸出という複合業務の審査の局面で重要になる⁴⁾。すなわち、厳密な意味での情報生産を行なう際に重要になるという意味である。

この点からすれば、リレーションシップ・バンキングのエッセンスは、情報の非対称性の下で、情報のギャップをいかに克服するかという点に尽きる。これに対し、トランズアクション・バンキングは、情報のギャップを財務情報で克服するか、担保・保証で克服するものと整理できる。

しかし、リレーションシップ・バンキングで担保・保証が不要かといえば、決してそうではなかろう。リレーションシップ・バンキングであっても、債権保全は必要で担保・保証には一定の効果があることはいうまでもない。この点でリレーションシップ・バンキングを含め、非対称情報下での担保・保証の有効性をめぐっていくつかの議論がある。

一般に、金融機関からすると、担保・保証は（とくに担保の換価性により）、期中モニタリングのインセンティブになる場合もある一方、審査や期中モニタリングを怠ることに繋がる場合もある（レイジー・バンク仮説 *lazy bank hypothesis*）。他方、借手の立場からすると、信用力の高い借手が、自ら担保・保証を提供して、低コストによる調達を試みようとする場合もある（シグナリ

4) 貸出（融資）は、①事前的段階（貸出方針・審査基準・回収方針の決定、マーケティング、貸出案件の開拓・発掘など）、②審査・決定段階（案件の審査・調査、貸出条件の決定・貸出の決定、スクリーニング）、③貸出実行段階（資金供与、債権保全（保証・担保設定、リスクの引受・管理、信用補完）、④期中監視段階（途中管理、貸出先のモニタリング）、⑤事後段階（貸出の返済金の受領、債権回収、担保処分など、といった一連の業務の集合体である。

ング仮説) 一方, 担保・保証の存在により信用力の低い借手のモラル・ハザードを制御する効果があるとの議論もある。このように担保・保証の有効性ないし意義については, 賛否両論がある。

[1.2] 債権保全と情報生産

対称情報の下において, 有担保契約の場合, 借手は貸手への担保提供コストを負担することになるので, 貸手が受取る金利はこの担保提供コストを控除したものとなる。対称情報下において, 貸手は借手の信用力に応じた金利を設定可能で, 信用力の低い借り手に対しては高い金利を設定可能である。すなわち, 借手の信用リスクを織り込んだ金利を設定するので, 貸手としては担保を取ることにより債権保全ができるものの, 担保提供コスト分だけ自らの利潤が減少するので, このような行動はしない。従って, 対称情報下においては, 貸手は無担保取引を選好する可能性が高い。他方, 借手にとっては, 担保提供コストを負担する事により, 無担保取引よりも低金利の契約条件を得られたとしても, 総合的な調達コストは変わらない。担保提供コストが掛からないとしても, 借手がリスク回避的であれば, 投資プロジェクトが失敗した場合の損失が大きくなるような有担保取引は選好しない。したがって, 借手のインセンティブとしても無担保取引を選好する可能性が高い。対称情報下では, 借手の信用力に関わらず, 有担保取引を行なう積極的なインセンティブを貸手も借手も持ち得ないのである。

ところが, 情報の非対称性下においては, 担保の意義は異なる。この点については, 多くの先行研究がある。担保は貸手である金融機関にとって債権保全を容易にするので, 借手の資金ニーズに低金利で豊富に応ずることが容易になる。金融機関は担保によりその貸出行動を積極化させると期待されるとするのが通説である。

リレーションシップ・バンキングの下で, 長期継続的な取引関係を前提にする金利平準化仮説がある。これは, 金利とデフォルト確率を毎期一対一で対応させる必要がないので, 企業の業績が一時的に悪化しても金利を引き上げず, 逆に, 業績が好転しても引き下げないことにより, 長期的に見た場合に金利が平準化され, 借手・貸手の双方がメリットを享受するというものである (Boot [2000])。貸手は貸出の際, 借手の財務情報などのハード情報を基に信用格付けを独自に行なう。この格付けは経営者の資質などのソフト情報を加味して行な

われるが、必ずしも現実の契約金利が借り手のリスクに応じた金利設定となっておらず、金利平準化仮説を支持する研究も多い（細野 [2005]）。

貸手の立場からみた場合、担保・保証の提供があれば、貸倒れリスクが低減するので、審査及び期中モニタリングなどの情報生産活動が疎かになるというのが、レイジー・バンク仮説である (Manove, Pedilla and Pagano [2001])⁵⁾。担保の換価確実性が高い場合や保証による弁済が確実である場合、とくに信用保証協会による保証のように、債権保全が確実である場合には、この仮説の説明力は大きい。一方、動産担保のように、貸手の事後の情報生産活動が、担保・保証の価値に影響を及ぼすような場合は、貸手がモニタリングを行なう誘因もあるので、担保・保証の積極的な機能が発揮されるとの説もある（インセンティブ仮説。Rajan and Winton [1995]）。

Boot [2000] 流の金利平準化仮説に立つと、信用力の高い借手は、本来得られるべき低金利メリットを受けられない。さらに、将来、担保処分による2次ロスを被る可能性が低いので、担保・保証により低金利メリットを得るインセンティブがある（シグナリング仮説）。一方、信用力の低い借手の場合、金利リスクプレミアムを受けずに済むことから積極的に借入を行なおうとする「逆選択問題」が惹起する。また、将来、デフォルトする確率が高いことを認知しているため、2次ロスを回避するために担保・保証の提供を積極的に行なうことはない。Boot and Thakor [1994] は、期中情報の非対称性が存在する中においては、担保・保証が借手のモラル・ハザードを回避する積極的な意味を持つとしている。

このように、情報生産と債権保全をめぐる議論には、担保・保証について金融機関にとり肯定的見解と否定的見解が相対立している。その中で、金融機関が担保・保証の故に十分なスクリーニングおよびモニタリングを行なわない可能性を重視したのが、lazy bank 仮説である。

5) Manove, Pedilla and Pagano [2001] は、担保によってプロジェクトをスクリーニングするインセンティブが働くか否かという観点で議論した。この観点も重要であるが、担保による債権保全の確実性があることは、金融機関が期中モニタリング（途上与信管理）を行なうインセンティブを損なうことに繋がる点も重要である。期中モニタリングは金融機関にとって返済が滞りなく行なわれるか否かをチェックするもので、借手である企業との対話・財務の記帳状況などによって行なう。半季毎が基本であるが、臨社するなどして実態を見ることがポイントとなるが、lazy bank になると返済のチェックだけで、個社訪問などは行なわない傾向がある。

[1.3] レイジー・バンク仮説 (lazy bank hypothesis)

金融機関は融資を行なう際、情報生産を行ない、自らの責任 own risk において実行するのが通常でこれをプロパー融資という。したがって、プロパー融資のみであれば、情報生産理論で説明可能な世界である。ところが、信用保証・担保を明示的導入すると、情報生産理論の修正が必要になる。一般に、担保保証の役割について、ポジティブに受け止める議論が金融理論的には多い。貸手である金融機関は債権保全のコストが低くなるので、低い金利など借手に有利な条件での信用供与が可能になるほか、信用条件の厳しい借手への融資も可能にするので、社会的に見て効率性が高まるという説である。

しかし、担保を重視する融資手法の弊害を指摘する論もある。その典型が、レイジー・バンク仮説 (lazy bank hypothesis) である。Manove, Padilla and Pagano [2001] は、担保の役割に着目し、その関連で銀行の審査機能 (スクリーニング機能) を分析した。それは、担保によって貸出債権が部分的でも保全されると、貸手の審査 (スクリーニング) ・モニタリングのインセンティブは低下し、情報生産が劣化する可能性を理論的に指摘したものである。

一般に、起業家には低リスクと高リスクの2タイプがある⁶⁾。低リスク・タイプは事業成功の確率が高く、高リスク・タイプは事業成功の確率が低い。どのタイプなのかは起業家自身にしかわからない。借入の申し込みがあると、貸出先の事業計画を正しく審査すれば (スクリーニング)、銀行は貸出先の事業の成功可能性が判断できる。審査結果に基き、銀行は事業が成功する起業家に融資し、事業が失敗する起業家に借入の申し込みを拒絶する。ただし、審査には費用がかかる (スクリーニング・コスト)。審査結果は銀行の私的情報であり、起業家にも第三者にも伝えることができない。したがって、審査を受けて融資申し込みが受け入れられた起業家が審査結果を持って他の銀行に行き、資金を借りるというフリーライドの恐れはない。他方、銀行は審査費用を貸出金利に上乗せて回収することができる。銀行審査のメリットは、確実に事業が失敗する場合に、起業家が融資を受けられず事業を中止することである。低リスク・タイプよりも高リスク・タイプは、銀行審査のメリットが大きい。しかし、銀行は事業の成否を審査することはできるが、事前に起業家のタイプは分らない。その結果、低リスク・タイプも高リスク・タイプも同じ審査費用を負担しなければならない。

6) Manove, Padilla and Pagano [2001] pp. 729~737. 胥 [2007] の整理も有益である。

そこで、低リスク・タイプの起業家は十分な担保を提供できれば、担保で自分のタイプをシグナルすることができる。他方、融資が担保により完全にカバーされれば銀行は審査するインセンティブを持たなくなってしまう。

たとえば、低リスク・タイプは借入を全部カバーできる担保を提供して借り入れるとする。高リスク・タイプは無担保で融資を受けるとする。この場合、銀行は低リスク・タイプを審査しないが、無担保の高リスク・タイプを審査する。その結果、低リスク・タイプに低い金利、高リスク・タイプに高い金利がそれぞれ適用される。このように、担保付融資を行なう銀行は審査を行わないので、これを *lazy bank* と呼ぶ。

lazy bank 仮説の下では、銀行は債権を 100% 回収できるように担保を要求する。その際、担保があるので銀行は事前審査を行わない。その結果、貸出先企業の倒産確率は高くなる傾向があり、過度に担保を要求する銀行は不良債権比率が高いが、担保・保証によって保全される比率も高いので、経営的な問題は生じない。ところが、低リスク起業家も失敗するため、銀行が低リスク起業家の事業が成功するかどうかを審査することが社会的に望ましいであろう。

担保・保証を取ることによって貸出先の逆選択やモラル・ハザード問題が緩和されるのであれば、債務免除などの返済をめぐる再交渉の際に銀行が足元を固めるために担保は重要だという考え方もある。他方、極端に担保に依存する銀行は事前に貸出先を審査するインセンティブが乏しい。担保には社会的に見てプラスとマイナスの両方の側面があり、最適な担保融資比率については課題も多く残っている。

このように *lazy bank* 仮説は、金融機関が担保・保証に依存して金融仲介を行なう場合に、スクリーニングや期中モニタリングなどが疎かになり、金融機関のモラル・ハザードを産み、社会的に見て不都合な場合もあることを指摘したのである。リレーションシップ・バンキングは、過度に担保・保証に依存しない金融仲介を求めたが、その成果は途半ばである。

[1.4] 最近の状況との関連

金融機関が信用調査を行わず、情報生産を怠ったり、公的信用保証に依存する行動を取り、意図的にプロパー融資を保証付き貸出に振り替えるような行動を取ると、信用保証がプロパー貸出を減らすという代替的な関係になる可能性がある。これも 1 つの *lazy bank* 仮説と考えることもできる。

ただ、公的信用保証を利用することで、金融機関の信用コストや情報生産コストは節約できるので、節約されたリスク資産や資源を用いて金融機関が情報生産を追加的に行ない、その結果としてプロパー融資を増加させる可能性もある。公的な信用保証がプロパー融資を増やすという補完関係が成立するが、これを *diligent bank* 仮説⁷⁾ と呼ぶこともある (近藤 [2015] p. 57)。

公的信用保証とプロパー融資が、代替関係になるのか、それとも補完関係にあるのかは、金融機関の情報生産活動について、インセンティブについて異なる説明を必要とする。リレーションシップ・バンキングは、このような担保・保証に過度に依存することなく、金融機関の情報生産力の向上に期待するものであった。しかし、2007年のサブプライム問題、2008年のリーマン・ショックとその後の中小企業金融円滑化法による貸出条件変更措置、2011年の東日本大震災といった一連の有事とそれへの対応は、公的信用保証への依存を強める結果となり、信用調査も失われたままであった。いわゆる *lazy bank* 仮説の当て嵌る状況であった。

このような状況について、近藤 [2015] は、金融円滑化法・公的信用保証制度・公的資金注入という中小企業金融に関する公的関与・政府関与の効果を分析した。金融円滑化法については、①円滑化法利用により金融機関が中小企業向け貸出を増やしているとの証拠は無く、むしろ条件変更や信用保証の付かない「プロパー貸出」を減らす傾向が観察されたこと、②円滑化法利用によって中小企業の倒産は一時的に改善される効果が見られたが、その効果は一時的であり、時間と共にむしろ逆効果になっていた可能性が示されたこと、③円滑化法をより多く利用している金融機関ほど不良債権が多いかどうかについては、当座の影響は不明ながら、2期後には不良債権を増やすことが明らかになった。この結果は、倒産抑制効果が一時的であり、非効率企業温存が却って時間と共に倒産を増やしたとの結果と整合的である、とした。これらの結果の背景には、①リスケジュール等貸出契約の不利益変更に応じざるを得なかったため、既存貸出資産が劣化した金融機関が貸出姿勢を消極化させたこと、②安易なりスケジュールが存続不可能企業の温存を助長し、本来生き延びるべき企業の資金繰りや売上がかえって圧迫された、といった可能性があるとした。

公的信用保証制度については、①公的信用保証がプロパー貸出に対して補完

7) *diligent bank* とは、勤勉銀行ないし精励銀行という邦訳になるが、むしろ「骨を折る銀行」ないし「汗をかく銀行」、「寄り添う銀行」という意味である。

的效果を持つとは言えず、むしろ代替的である可能性もあること。したがって、公的信用保証は金融機関の情報生産を怠らせたり、旧債振替のようなモラル・ハザードを生んでいる可能性があること、②公的信用保証はプロパー貸出と補完的であるとは言えないものの、金融機関のリレーションシップ・バンキング機能やメインバンク機能を増進することによって、貸出を増やす効果を持ち得ること、③公的信用保証は倒産を抑制する可能性があるが、新規開業を促進する効果があるかどうかは明らかではないこと。特に金融危機時にはその効果が大きくなる可能性があること。しかし、一定規模を超えて利用されると公的信用保証はむしろ限界的に倒産を増やし新規開業を減らす逆効果に転ずること、を実証した。これらの結果の背景には、日本で設けられた条件の緩い公的信用保証が、貸手や借手のモラル・ハザードを通じて利用が増え、存続不可能な企業にまで行き渡った結果、そうした非効率企業の存在が地域経済の非効率を生じさせ、倒産を増やし新規開業を阻害している可能性が考えられる、とした⁸⁾。

資本注入政策については、①「信用コスト上昇時の貸出削減」は平成金融危機とリーマン・ショックの両危機期に共通した銀行の行動パターンであり、「情報の経済学」が想定しているように銀行は行動していたこと、②両危機期において、公的資本注入が多い銀行ほど、信用コストが増加しても貸出を増やすという非合理的行動をとっている可能性が示唆され、資本注入政策における貸出増加目標と財務健全化目標の二重目標は両立しない可能性が高いことが示された、とした (pp. 9~10)。

このように、lazy bank 仮説の妥当性を近藤 [2015] は指摘した。この背景には、中小企業金融の退潮に対する各種ステークホルダーの要求による公的支援などの種々の要因もあるが、lazy bank 化し劣化した金融機関の審査能力すなわち信用調査・企業調査という金融機関の情報生産にとって不可欠な要素が放棄ないし無視・形骸化されたことも一因であると考えられよう⁹⁾。

8) 公的信用保証については、1998年度から2010年度までの13年間の都道府県のパネル・データによる推計を行なった結果である。近藤 [2015] は日本の公的信用保証は緩い制度なので、貸手・借手ともにモラル・ハザードをもたらし、存続不可能な企業にまで行き渡ったため、このような非効率企業を存続させ、地域経済の非効率を生じさせ、倒産増加・新規開業の阻害なども可能性 (p. 75) と指摘したが、いわゆるゾンビ企業仮説を支持しているといえよう。OECDの「2015年対日審査報告書」では、「寛容な政府保証が再編を遅らせ、いわゆる「ゾンビ」企業を温存する」と指摘したが、この点で同じである。

9) 近藤 [2015] の分析は優れたものであるが、公的信用保証については、2007年から責任共有制度が導入され部分保証になった点が十分反映されていない感がある。すなわち、100%

2. リレーションシップ・バンキングから事業性評価へ

[2.1] 事業性評価

2014年9月11日、金融庁は「平成26事務年度金融モニタリング基本方針（監督・検査基本方針）」を公表した（事務年度とは、7月から翌年度6月まで）。この中で、「V. 中小・地域金融機関に対する監督・検査」に、「地域金融機関は、特定の地域に密着した営業展開を行っており、中小企業や個人を主要な顧客基盤としていることから、地域の経済・産業活動を支えながら、地域とともに自らも成長・発展していくという「好循環」の実現に向けた取組みを強化することが求められている。また、地域経済において、人手不足も見られる中、その活性化を図っていくためには、企業や産業が、必要に応じ穏やかな集約化を図りつつ効率性や生産性を向上させ、地域における雇用や賃金の改善につながることを期待される。

このため、地域金融機関は、地域の経済・産業の現状及び課題を適切に認識・分析するとともに、こうした分析結果を活用し、様々なライフステージにある企業の事業の内容や成長可能性などを適切に評価（「事業性評価」）した上で、それを踏まえた解決策を検討・提案し、必要な支援等を行っていくことが重要である。特に、目利き能力の発揮による企業の事業性評価を重視した融資や、コンサルティング機能の発揮による持続可能な企業（特に地域の経済・産業を牽引する企業）の経営改善・生産性向上・体質強化の支援等の取組みを一層強化していくとともに、継続困難な企業に対する円滑な退出への支援にも取り組んでいくことが求められている。

こうした取組みは、取引先企業の生産性向上や産業の新陳代謝の促進につながるものであると同時に、地域金融機関にとっても、単なる金利競争ではない、付加価値の高いサービスの提供による競争を可能とし、自らの安定的な収益の確保及び健全性の維持・向上につながるものである。地域金融機関は、こうした役割を持続的に発揮していくために必要な機能や態勢及びその前提となるリ

保証であれば完全な lazy bank であるが、80% 保証の場合には金融機関の期中モニタリングも有効であること（部分的な lazy bank）、また保証付き融資とプロパー融資はセットで行なわれるケースも多いので、やや分析的には画一的になっているといえよう。少なくとも、責任共有制度は導入時に保証承諾額の38%程度だったが、2011年には52%、14年には87%になっているので、13年間の推計のうちの後半部分については若干の留保が必要であろう。

スク管理態勢や経営体力の一層の強化を図っていくことが重要である。」(下線は筆者)

という表現がある¹⁰⁾。

この文書で「事業性評価」が登場し、金融界を中心にその対応をいかにするかという波紋が生じているかのようなのである。この「事業性評価」が突然登場したかのように受け止められたからである。しかし、そこには相当の誤解がある。図1は金融庁が作成した年表であるが、「事業性評価」は「リレーションシップバンキング～事業性評価の歩み」として2003年以降、金融庁が取り組んできているテーマなのである。

(図1) リレーションシップバンキング～事業性評価の歩み

14年10月	金融再生プログラム ⇒地域金融機関の不良債権処理については、主要行とは異なる特性を有するリレーションシップバンキングのおり方を多面的な尺度から検討
15年3月	リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム(15～16年度) ⇒リレーションシップバンキングの機能を強化し、中小企業の再生と地域経済の活性化を図るため各種の取組みを進めることによって、不良債権問題も同時に解決。リレーションシップバンキングの機能強化計画の提出
15年6月	事務ガイドラインの改正 ⇒リレーションシップバンキングの機能の一環として行うコンサルティング業務等取引先への支援業務が付随業務に該当することを明確化
17年3月	地域密着型金融の機能強化に関するアクションプログラム(17～18年度)
19年4月	地域密着型金融の取組みについての評価と今後の対応について(金融審議会第二部会報告)
19年8月	監督指針の改正 ⇒ 時限プログラムから恒久的な枠組みへ
20年9月	リーマンショック
21年12月	中小企業金融円滑化法(二度の延長を経て、25年3月に終了)
23年5月	監督指針の改正 ⇒ 地域密着型金融をビジネスモデルとして確立
25年9月	金融モニタリング基本方針 ⇒ 事業性評価にかかるモニタリングの開始
26年9月	金融モニタリング基本方針
27年9月	金融行政方針

(出所) 金融庁ホームページ。http://www.fsa.go.jp/singi/kinyuchukai/siryoku/20151221/03.pdf

10) 地域金融機関は、必要に応じ、外部機関や外部専門家を活用しつつ、様々なライフステージにある企業の事業の内容や成長可能性などを適切に評価(「事業性評価」)した上で、それを踏まえた解決策を検討・提案し、必要な支援等を行なっていくことが求められている。特に、目利き能力の発揮による企業の事業性評価を重視した融資や、コンサルティング機能の発揮による持続可能な企業(特に地域の経済・産業を牽引する企業)の経営改善・生産性向上・体質強化の支援等の取組み。財務内容や返済履歴等といった過去の実績に必要以上に依存することなく、その成長可能性や持続可能性を含む事業価値を見極めるために具体的にどのような取組みを行なっているか、などである。

[2.2] リレーションシップ・バンキング

2003年3月27日、金融審議会は「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」報告をまとめた。その中で「リレーションシップバンキングにおいては、貸し手は長期的に継続する関係に基づき借り手の経営能力や事業の成長性など定量化が困難な信用情報を蓄積することが可能であり、加えて、借り手は親密な信頼関係を有する貸し手に対しては一般に開示したくない情報についても提供しやすいと考えられる。この結果、リレーションシップバンキングにおいては、借り手の信用情報がより多く得られ、エージェンシーコストの軽減が可能となるものとされた。」(p.3。下線は筆者)と記載している¹¹⁾。

下線のように、「事業の成長性など」というフレーズは、先の「金融モニタリング基本方針」と同じである(先の引用の下線部)。リレーションシップ・バンキングの当初から、事業性評価は織り込まれていた。また、同報告では担保・保証に過度に依存しない融資を目指すことがその柱に据えられ、リレーションシップ・バンキングのエッセンスになっている。同時に、企業の発展ステージを念頭に、目利き機能を前面に置き(創業期など)、企業の成長・安定期における経営支援・経営相談というコンサルティング機能に力点を置き、さらに衰退期の早期再生などに取り組む(抜本再生も)ことが目指されたのである。その際、ソフト情報(定性情報・非財務情報)を重視し、活用することが盛られたのである。『金融検査マニュアル』も『中小企業編』が整備されて、企業の技術力・販売力や経営者の資質といった定性的な情報、とそれを踏まえた成長性を重視(事業性評価)が記載されて、その重要性が示された¹²⁾。

11) リレーションシップ・バンキングについては、アメリカのリレーションシップ・レンディングが基になっており、「長期的継続関係」に力点を置く解釈もあるが、むしろ重要なのは「定量化が困難な信用情報」に力点を置くというのが筆者の解釈である。「長期的継続関係」にのみ注目すると創業期の企業支援などができない。リレーションシップ・バンキングを強調したのは、「目利き」機能の重視であり、創業期企業に関しても視野に入れていることに注意すべきである。また、リレーションシップ・バンキングをリレバン行政(地域密着型金融)と捉える見方と、地域金融機関のビジネスモデルと捉える見方がある。さらに、地域金融機関の中には、バブル期を挟み、従来の融資モデルが正当化されたという理解に留まり、経営支援や事業再生・承継等へのサポートを含むコンサルティング機能の正しい理解が進まなかった状況もあった。メインバンク制が単に続くという理解されたのであろう。

12) 『金融検査マニュアル』は、金融監督庁(1998年6月創設)の時代に制定され(99年7月)、金融検査の現場で活用されてきた。金融庁に移行し(2000年7月)、02年6月に『中小企業編』も整備された。その中に、「継続的な企業訪問等を通じて企業の技術力・販売力や経営者の資質といった定性的な情報を含む経営実態の十分な把握と債権管理に努めているか」を

リレーションシップ・バンキングは、2002年10月「金融再生プログラム」で、主要行についてはその不良債権を2年間で半分に圧縮する一方、地域金融機関には別のプログラムすなわち地域経済の再生により地域金融機関の不良債権問題に取り組むというものである。具体的には、先の金融審議会報告に基づきリレーションシップ・バンキングのアクション・プログラムが策定され（リレバン行政）、個別金融機関にはリレーションシップ・バンキングの「達成計画」の提出を求めた。これを集中改善期間、集中強化期間と2年間ずつ2回続けたが、個別金融機関レベルでは計画のチェックシートの埋め込みに忙殺され、27項目の埋め込みのためのアリバイ作りの実績作りが行なわれ、個別金融機関の独自性による対応（選択と集中）が見られなかった。そこで、2007年4月からは「リレバンの恒久化」が図られ、同年8月には「監督指針」が改正され、その中に明記されて、監督行政で、恒常的にチェックする項目になる一方、地域金融機関のビジネスモデルとして定着した（各機関は、地域密着型金融推進計画を策定することになった）。この監督指針の改正により、リレバンの恒久化と、その具体的手法としての企業の非財務情報を文書化する「知的資産経営報告書」の活用も明記された（図2。「(参考) 具体的な手法例」の最初）。

図2にあるこの「特許、ブランド、組織力、顧客・取引先とのネットワーク等の非財務の定性情報評価を制度化した、知的資産経営報告書の活用」というフレーズは、現行の『金融検査マニュアル』（預金等受入金融機関に係る検査マニュアル。2015年11月）にも記載されている（pp. 42~43）。「金融円滑化編」にある「Ⅲ．個別の問題点」の「2. 中小・零細企業向け融資」の項目である「②取引先である中小・零細企業等に対する経営相談・経営指導および経営改善計画の策定支援等の取組み等」の中に「(参考2) 中小企業に適した資金供給手法の徹底に係る具体的な手法例」の冒頭に掲載されている）。

評価する必要性があること、「企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性」を検証ポイントに例示しており、「検査においては、当該企業の技術力等について、……あらゆる判断材料の把握に努め、それらを総合勘案して債務者区分の判断を行うことが必要」で、今後の事業計画書等を重視することソフト情報に基づく成長性の評価は金融機関の対応が良好であれば「金融機関が企業訪問や経営指導等を通じて収集した情報に基づく当該金融機関の評価を尊重する」とされた。すなわち、資産査定だけでなく、定性情報を重視する姿勢が明記されている。

レイジー・バンク (Lazy bank) の超克

(図2) 中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針 (2007年5月31日バブコメ)
「II-5-2-2-2 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底に係る基本的考え方」の一部

改正案
<p><u>にも、取引先中小企業へのリスク対応力、資金供給力を高める手法として、例えば、エクイティの活用等によるリスクマネーの導入や市場型間接金融の手法の活用等があり、各金融機関がそれぞれの状況に応じて多様な手法を用いて資金供給の徹底を図ることが重要である。</u></p>
<p>(参考) 具体的な手法例</p> <p>(報告書では、以下のような手法が例示されているが、あくまで例示であり、各金融機関が自主的に重点を定めて取り組むべきものであることに留意。なお、具体的な手法例の内容については、報告書参照。)</p> <ul style="list-style-type: none">・ <u>特許、ブランド、組織力、顧客・取引先とのネットワーク等の非財務の定性情報評価を制度化した、知的資産経営報告書の活用</u>・ <u>会計参与制度の活用や「中小企業の会計に関する指針」の普及</u>・ <u>経済産業省の推進する技術評価等と連携した取組み</u>・ <u>動産・債権譲渡担保融資 (例：売掛債権、貿易債権を活用したものの)、ABL (Asset Based Lending) 等の活用</u>・ <u>様々なコベンタツの活用 (債務者企業に契約で定められた事項の報告義務を課すもの、停止条件付き連帯保証 (事業や慶宇井状況の報告義務を課す等のコベンタツを付し、当該コベンタツ違反を停止条件として代表者に連帯保証を求めるもの) 等)</u>・ <u>中小企業基盤整備機構のファンド等、官民の各種ファンドの活用</u>・ <u>アップサイドの取れる投融資手法 (メザニン投融資、新株予約権付融資等)</u>

[2.3] リレーションシップ・バンキングの実態

ところが、前述のように、サブプライム問題、リーマン・ショック、東日本大震災、EU 危機などがあり、金融円滑化法適用などといった中小企業金融分野での有事とそれへの対応があった。とくに、緊急保証やセーフティネット保証による公的信用保証の活用の高まりと、その結果として巨額の赤字が再保険を担う日本政策公庫の保険収支に発生し、同公庫の保険部門に相当の財政負担 (国費投入) が発生するなど、中小企業金融は混乱状態でもあった¹³⁾。この間、

13) この間、金融機関の実態は、①担保・経営者保証がないと融資をしない (経営者保証は債権保全でなく、規律付け効果のみといわれる)、②信用保証協会に丸投げ、③運転資金を長期化して、約定弁済地獄に陥れても馬耳東風、④債権回収には熱心だが、事業再生には消極的、⑤顧客の資金ニーズに関係ない小口分散融資、といった状況が見られた。

日本政策金融公庫の保険収支への予算措置は以下の通り (2003 年度までは中小企業総合事業団が担当。正確には 2004 年 6 月まで)。2008～2011 年度に 4.8 兆円規模の国費が投入

第三者保証の原則禁止・経営者本人保証の限定化が進んだ¹⁴⁾。

され、その殆どは当初予算では賄えず、補正予算で充当された。

(単位：億円)

	平成11年度	平成12年度	平成13年度	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度
	4,430	6,287	1,926	4,527	1,026	3,713	956	999	2,585
当初予算	225	221	301	332	434	434	434	419	378
予備費	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1次補正	-	6,066	1,625	4,195	592	3,279	522	580	2,207
2次補正	4,205	-	-	-	-	-	-	-	-
3次補正	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4次補正	-	-	-	-	-	-	-	-	-

	平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
	8,345	21,598	6,363	11,775	2,517	1,130	1,275	681
当初予算	454	579	698	852	1,066	678	678	681
予備費	-	-	330	-	951	-	-	-
1次補正	4,000	11,236	5,335	3,209	500	452	597	-
2次補正	3,891	9,783	-	-	-	-	-	-
3次補正	-	-	-	3,703	-	-	-	-
4次補正	-	-	-	4,011	-	-	-	-

(出所) 中小企業庁資料 (中小企業政策審議会基本問題委員会産業・金融WG資料)。

- 14) 2006年3月31日の中小企業庁通達「信用保証協会における第3者保証人徴求の原則禁止について」では、①実質的な経営権を有している者、営業許可名義人又は経営者本人の配偶者(当該経営者本人と共に当該事業に従事する配偶者に限る。)が連帯保証人となる場合、②経営者本人の健康上の理由のため、事業承継予定者が連帯保証人となる場合、③財務内容その他の経営の状況を総合的に判断して、通常考えられる保証のリスク許容額を超える保証依頼がある場合であって、当該事業の協力者や支援者から積極的に連帯保証の申し出があった場合(ただし、協力者等が自発的に連帯保証の申し出を行ったことが客観的に認められる場合に限る)、を除いて原則禁止とされた。

この点は金融庁の監督指針にも記載された(2011年7月14日)。「『主要行等向けの総合的な監督指針』には、「Ⅲ-7 経営者以外の第三者の個人連帯保証を求めないことを原則とする融資慣行の確立等」の「Ⅲ-7-2 主な着眼点(1) 経営者以外の第三者の個人連帯保証を求めないことを原則とする融資慣行の確立」に「個人連帯保証契約については、経営者以外の第三者の個人連帯保証を求めないことを原則とする方針を定めているか。また、方針を定める際や例外的に経営者以外の第三者との間で個人連帯保証契約を締結する際には、必要に応じ、「信用保証協会における第三者保証人徴求の原則禁止について」における考え方を踏まえているか。特に、経営者以外の第三者が、経営に実質的に関与していないにもかかわらず、例外的に個人連帯保証契約を締結する場合には、当該契約は契約者本人による自発的な意思に基づく申し出によるものであって、金融機関から要求されたものではないことが確保されているか。」である。

経営者本人保証については、2013年1月、中小企業庁と金融庁が共同で「中小企業における個人保証等の在り方研究会」を設置し、5月2日に報告書を公表した。これを受けて同年12月にガイドラインが策定され、14年2月から適用開始となった。①法人と個人が明確に分離されている場合などに、経営者の個人保証を求めないこと、②多額の個人保証を行な

緊急対応に追われてきた中小企業金融は、2014年以降、中小企業の倒産の鈍化など漸く平時に近付いたといわれ¹⁵⁾、前述の14年9月の金融庁「モニタリング方針」で「事業性評価」が登場したのであるが、これは先の担保・保証に過度に依存しない融資が徹底していないことによる。金融庁はこのモニタリング方針を基に、14～15年に地域銀行にヒアリングを行ない、事業性融資の実態を調査した。その結果を15年7月の「モニタリング・レポート」に公表している。その優良事例に広島銀行の取り組みがある。

この取り組みは、経営陣が地元主力産業について、「経営環境が厳しくなっても絶対に逃げない」という覚悟をもって経営していくという強い意思表示を行内に徹底し、それを実現するための具体的な方策を主体的に検討している。これを受け、取引先の事業性評価の必要性を営業現場が認識し、例えば、①取引先の経営計画の策定支援に当たり、約100～1,000項目の定性面に着目した専門的なヒアリングの実施、②取引先とのコミュニケーションツールとして活用するための25項目に絞った簡易な定性面のヒアリングの実施、③地域経済への影響が大きい主力産業の裾野企業群の定性分析、といった取組を行なっている。この基になったのは、中小企業基盤整備機構で編纂した知的資産経営報告書のマニュアルであったという。知的資産経営報告書の具体化と適用が広島銀行モデルといえよう。

[2.4] リレーションシップ・バンキングと事業性評価

リレーションシップ・バンキングのエッセンスは、企業価値を把握すること、それも「事業の将来性」を掴むことといえる。テレビ・ドラマで話題になった「半沢直樹」の“白いネジ”とか、「下町ロケット」の特許“バルブシステム”は財務諸表には現れない企業価値である。企業価値というのは、会計学・経営学で議論されているテーマであるが、単純には株式総額（時価総額）が投資家

っていても、早期に事業再生や廃業を決断した際に一定の生活費等（従来からの自由財産99万円に加え、年齢等に応じて100万円～360万円）を残すことや、「華美でない」自宅に住み続けられることなどを検討すること、③保証債務の履行時に返済しきれない債務残額は原則として免除すること、などが規定され、経営者本人保証の限定化が図られた。詳細は村本[2015]参照。

15) 注12の表にあるように、保険収支はリーマン・ショック以前の水準にまで回復し、2015年度には681億円まで減少し、当初予算でカバーできる水準になった。ある意味で平時になった証左であろう。

ないし投資主体にとって重要な情報である。しかし、企業価値には財務情報（定量情報、ハード情報）で示される価値と非財務情報（定性情報、ソフト情報）で示される価値とがある。すなわち、企業情報＝ハード情報＋ソフト情報、である。このうちハード情報は財務諸表とくに貸借対照表で典型的なように、企業活動の過去の姿すなわち過去の情報の集積である。それに対して、企業の将来価値・将来性情報はソフト情報で示される。

ハード情報は財務諸表で示される（定量情報）・物的担保（不動産が中心）である一方、ソフト情報は非財務情報（定性情報）で事業の将来性を見るもので、動産も含まれ（売掛債権、在庫、設備等も）、将来キャッシュフローをもたらしものである。具体的には、ソフト情報により企業全体を見る点に特色があり、組織・ネットワーク・人的資源、技術・技能・アイデア・経営者のビジョン・理念・やる気等、そして従業員の技能・定着度なども含まれる。これを文書化したのが、「知的資産経営報告書」なのである¹⁶⁾。

この「知的資産経営報告書」に盛られる内容は、企業の人的資産（経営者・従業員等）・構造資産（経営理念・組織・技術等）・関係資産（取引ネットワーク・金融機関取引・レピュテーション等）であるが、これらについては古くから銀行の信用調査・企業調査マニュアルには掲載されていたものである。現在は使用されていないといわれるこのマニュアルの内容を精査してみよう。

3. 企業の審査 ～いくつかの銀行の例～

[3.1] 金融機関の審査

金融機関が融資をする際に、審査が行なわれる。融資というのは、案件発掘・審査（信用調査）・資金供与・債権保全・期中管理（モニタリング）・債権回収といった一連の業務の集合である。この中で審査・信用調査は基幹業務である。いわゆる情報生産である。この巧拙が金融機関の経営を左右する。銀行員の力量が発揮される部分でもある。それを手助けするのが、個々の企業の財務情報であり、かつ企業を見る上での非財務情報である。

16) 知的資産経営報告については、村本 [2010] で論じた。知的資産経営報告は、そのエッセンスを活かす形で、「ローカルベンチマーク」として企業の健康診断ツールを行なうものとして再構成された（2016年3月公表）。詳細は、経済産業省のローカルベンチマークのホームページを参照されたい。

http://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/sangyokinyu/locaben/

銀行の黎明期には、「志のある者に対する支援」とか「手助け」といったフレーズで表される状況があった¹⁷⁾。担保はあくまで債権保全の一部であった。まず保証協会の枠を確保せよ、といった実務の現場はなかった。企業と向き合うマニュアルが存在していたのが、かつての銀行であった。以下では、いくつかの銀行のマニュアルをチェックしたい。

白鳥 [2014] は、三菱銀行の社史等を検討し、その融資体制についての評価を行なったが、1953年から66年までについての貸出審査・管理体制の変化を整理し、「54年4月3日には、「融資査定書」が制定された。そこには、債務者の氏名・商号・業種・貸出科目・申込金額・期日・商手支払人・利率・資金使途・返済方法・担保又は保証人・融資の申込事情及係意見を記載する書式が作成された。本査定書は支店の裁量貸出への使用が目的とされた。また、同4月28日には設備資金貸出調査表が改訂された」として、都市銀行レベルの貸出審査体制が1950年代後半の高度経済成長期に整備されたことを指摘した¹⁸⁾。

現在、銀行がかつて活用していた企業調査・信用調査のマニュアルはほとんど入手できない。日経文庫 (No. 114) に『企業調査の手引き』（大和銀行経営相談所編、初版1968年9月・11版1975年9月）があり、手元にあるので、これを中心に整理する。他に、X銀行の『企業調査要領』、大手銀行M銀行の『信用調査の手引』、同S銀行調査部『信用調査の手引』なども参照する。これらは行員の業務執務用に書かれたマニュアルで公表されていない。

[3.2] 信用調査・企業調査のマニュアル

(1) 大和銀行経営相談所『企業調査の手引』

〔『企業調査の手引』〕

企業調査について公刊されているのは、大和銀行経営相談所編の『企業調査の手引き』（日経文庫 No. 114）を知るのみである。この書物は大和銀行の経営相談所の所員が「これまで行なってきた経営相談の経験をもとに」、文献・資料、先人からの指導から得られた「数多くの知識を」整理したものである（「はしがき」）。

17) 『あさが来た』（NHK 朝ドラ）で「銀行は志のある人に用立てる」という台詞があるが、まさに貸したお金の管理（期中管理、途上管理、モニタリング）も重要だが、もっと重要なのは、寄り添うこと、伴走（盲人マラソンのガイドランナーの役割）が重要である。

18) 白鳥 [2014] p. 15。

その特徴は、「企業は有機体である」という視点で¹⁹⁾、「その実態を的確に知るためには、総合的、統一的な見方が必要」で、「企業を構成するヒト、モノ、カネについての解析的な考察と、それをベースとした総合的な検討、解明」を行なうこと示した点である（「はしがき」）。本稿の視点で言えば、企業の非財務・財務の両面についての総合的分析が必要という観点と整合的である。公刊の所以は、企業の利害関係者（経営者・株主・取引業者・債権者、それらの家族、企業の生み出す製品・サービスの消費者、就職する学生など）に広く企業を見る勘所・ポイントを提示することであり、本書は銀行員の業務執行上のマニュアルに留まっていない。そのためか、口語体で平易に執筆されている。

構成は、企業の見方から始まり、企業と環境、経営者の診断、従業員の観察、組織の検討、製造業の観察眼、卸売業の観察眼、小売業の観察眼、財務諸表の見方、損益分岐点の分析、資金繰りの検討、設備投資の検討、経営効率の求め方、企業評価の理論、となっている。企業の財務から入るのではなく、経営者・従業員・組織といった非財務情報から入っている点が特色で、これは以下で紹介するいくつかの銀行のマニュアルと共通する点である。

企業の見方というのは、その利害関係者（経営者・株主・債権者・税務署・顧客など）の数だけ見方があるというが、真実の見方は1つであり、利害関係者の立場からのものがあるとしても、それはあくまでポイントの置きどころの相違と整理している (pp. 9~11)²⁰⁾。

そして、企業の総合的見方（企業分析）が重要で、財務諸表分析が企業の構成要素のうちのカネの面だけを対象とするので、そこには限界があり、ヒト、モノ、環境の側面からの分析を行なって総合化する必要があるとしている (p. 14~15)。企業分析には定性分析と定量分析があり、定性分析は企業経営の質的側面に焦点を当て、企業の質的な実態を明らかにしようとする手法であるとする一方、定量分析は企業経営の量的な側面に焦点を当て、そこでの量的な実態を追究する手法とする。定性分析は質的実態を対象とするものであるため、“勘”と“感じ”と“印象”といった直感的なもののウエイトが高いと整理している (p. 15)。また、情報源が重要で、同業者・業界団体、あるいは新聞・

19) 大和銀行 [1975] では、企業を「長期的な最大利潤の達成を実現しようとして、“ヒト、モノ、カネ、環境”の4つの要素から構成された有機的な組織体である」(p. 13)としている。

20) 利害関係者ごとなし目的に応じて「経営分析」「投資分析」「税務分析」「監査分析」などの表現がかつてはあったが、財務諸表分析にほぼ集約されている。

雑誌・テレビなどのマスコミ関係があるほか、情報入手経路としては、①資料、②面談、③通信、④実地調査、を挙げている (pp. 16~17)。

〔人的要素：経営者・従業員・組織〕

この企業の見方に続いて、経営者・従業員という人的要素の分析を行なっている。「企業は経営者の器で成長する」とか、「企業調査は経営者の調査である」というフレーズにあるように、企業分析では経営者のウエイトが高いことを縷々説明している (第2章)。とくに「企業の方向づけ」である経営方針・経営計画の重要性を論じ、かつ経営者の資質条件を、

- ・基本的条件 (確固たる経営理念, 事業欲, 誠実な人柄, 人間的な魅力)
- ・頭腦的条件 (独創力, 洞察力, 計画力, 専門知識, 経営管理知識)
- ・実践的条件 (決断力, 統制力, 育成力, 影響力)

の3点から整理している。その上で、経営者の検討には取引先や同業者間での風評などがポイントで、さらに「経営者との面談が」が不可欠で、その人柄に接しつつ「将来ビジョン、現在の重点政策など」を聴取し、そこから人物・識見・経営方針・経営態度を読み取ることが重要としている。

とりわけ中小企業の場合は「同族経営が多く、大企業と違って経営首脳者が営業、人事、技術など一切の企業活動の中心」で、組織の力に期待しにくいことも多いので、経営者の個人的な考え方とか力量が事業の将来を左右する」ので、経営者の資質の見極めが重要としている (pp. 42~44)。

「企業はヒトなり」というように、企業にとって最も大切な財産は人的資源であり、「人材は貸借対照表に現れない重要な資産」なので、経営者に続く章では従業員の分析に当てられ、従業員の量としてはその構成 (必要従業員数、技術者、管理者、監督者の確保状況)、質の面としては従業員の資質・勤労意欲のチェックを挙げている。従業員の観察にはその働いている作業環境のチェック、従業員の確保・定着性の向上のための対策、勤労意欲・職場士気向上のための企業内の整備 (施策・制度) の状況のチェックを指摘している (第3章)。

経営者・従業員を踏まえて、組織の検討が挙げられる。組織の見方には組織学会があるように企業分析では高度化したものになっており、また内部統制・ガバナンスとして企業のあり方にとって極めて重要な要素である。作業組織・管理組織が経営管理の理論が教えるようなものになっているかのチェックが重要になるとされている (第4章)。

このように『企業調査の手引き』は、信用調査に当たっては、非財務情報の

吟味がまず前提になることを示し、財務関連の分析は漸く第8章以降に論じられる。企業という有機体（生き物）を見るには、何よりも非財務情報、定性情報が基礎になることを明記したものと理解できる。

(2) S・M銀行の『信用調査の手引き』

都市銀行某行は、『信用調査の手引』を行員の業務執行上のマニュアルとして作成し、行員に配布していた。公刊されていないので、あくまで内容は参考である。

〔S銀行版〕²¹⁾

S銀行『信用調査の手引』の第1章「序論 信用調査とは」は、「対象企業の実態を把握するとともにその将来性を判定して、取引方針決定のための資料を提供することである」（下線は筆者）という書き出しで始まる。そして、信用調査について、「企業は「人」と「資本」とからなる有機的結合体であって、資本はその具体的運用形態である「物」と「金」から成り立っている。したがって、信用調査においては、企業の構成内容である人、物、金のそれぞれの要素について具体的検討を行い、その結果を総合して、信用状態を判断しなければならない。ここで人とは、経営主体としての経営者、従業員、労使関係などの諸要素であり、ものとは経営の内部要素としての事業素質と経営をとりまく外部要素としての業界事情に分けて考えることができる。また、金とは財務状態、収益状態、資金クリなど財務面をさす」として、経営者・従業員・労使関係などの非財務情報の重要性に触れ、さらに内部要素（事業素質）と外部要素（業界事情）を明記している。それぞれ人的資産・構造資産・関係資産に対応する。

少なくとも企業の将来性を判定することが重要との記載は、「事業性評価」と軌を一にするものである。

〔M銀行版〕²²⁾

M銀行の『信用調査の手引』は、1722（享保7）年の某両替店の大式目（業務取扱規則）にある一節から始まる。「諸問屋その他ご当地の承認は別て身躰常住ならざるものと相心得、半季、半季身躰底を承り合せ可申候。勿論金銀取替へ申節一分の了簡固く無用可仕事」という文言で、身躰は晋代・正味身代で、

21) 筆者が目にしたのは1993年3月版である。

22) 筆者が目にしたのは1978年9月版である。初版は1953年1月。

(図3) 信用調査の体系 (M 銀行『信用調査の手引』)



取替へは貸付のことである。一言で言えば、半期毎に信用調査を励行せよという、ことである。この『手引』も第1章は「信用調査とはどんなことか」で始まり、以下のような体系図を示している(図3)。すなわち、信用調査は、人的調査(経営者・経営組織・従業員の調査)・物的調査(業界調査・当該企業の競争力・地位)、そして信用分析という経理面の分析、である。信用調査は非財務情報を踏まえた上で、財務情報を付加するという体系になっている。事実、『手引』の目次は、信用調査の基礎知識、収益状態の見方、財務状態の見方、資金繰実績の見方、資金繰予想の方法、付加価値分析、となっており、非財務情報(定性情報)の分析から始まることの重要性を示した構成となっている。

少なくとも、財務分析の前段に非財務情報(定性情報)の分析が来ることにポイントがある。

(3) X 銀行の『企業調査要領』

X 銀行(某長期信用銀行)は、『企業調査要領』を策定し、企業調査という信用調査を行っていた²³⁾。その冒頭に「企業調査の目的は、対象企業の実態を把握し、それをもとにしてその企業の将来を判断することにあるのであって、その企業の過去および現在を分析するのは今後の見通しを得るためであることを認識し、いわば前向きの態度で調査を進めなければならない」(下線は筆者)と記載し、企業の将来価値を見極めるという「前向きの態度」の必要性を示している。この点は、S 銀行の『信用調査の手引』と同様に「事業性評価」と軌を一にするものと理解される。

加えて、「企業調査というと、対象企業は必要以上に警戒したり、かたくなに構えることがある。特に中小企業に多い。調査に当っては、先方から積極的な協力が得られるようマナーに留意し、常に謙虚に対処する姿勢が必要である」という心構えも記している。さらに「単なる調査のための調査に終わるの

23) 筆者が目にしたのは1978年8月版である。初版は1965年10月。同様な要領は他の長期信用銀行でも作成されていたという。

ではなく、……得られた事実を積極的に生かし、相互にメリットとなる点を見出してゆく機会をとらえるという積極的な姿勢が不可欠である。……その企業について、経営方針、内部管理、営業関係などの全般にわたり、気づいた事項や参考になる事例を前向きにアドバイスし……できるならば他の企業と関係づけたオーガナイズ機能の展開を図る」ことも心がけることが重要であるとしている。換言すれば、長い顧客関係を構築してまさにリレーションシップ・バンキングを行なうことを記載している。

『企業調査要領』の構成は、会社概要（沿革・資本関係・経営者・経営方針と経営計画・労務状況・製品および設備状況・関係会社・経営管理）、業界事情、営業状況、経理分析、事業計画・資金使途、収益予想・償還能力、となっていて、非財務情報の項目が冒頭から並んでいる。

さらに「面接」の重要性を強調し、「経営者の人柄、考え方などが企業の消長に与える影響はきわめて大きいので、企業調査にあたって、経営者との面接は重要である。特に中小企業にあつては、経営者の力量、考え方が企業の業績を左右することが多く、その必要性は高い」と書いている。併せて、「実査」も重要で、未知の企業の調査に「事業所の実査は原則として不可欠で」、反覆調査先についても新設事業所や既存事業所でも大規模増設・改造の場合には実査が必要としている²⁴⁾。

興味深いのは、調査によって得られた問題点の解決策、とるべき経営方針を対象企業に示唆することや、「状況によっては対象企業に対し親身になって接触し、積極的にアドバイスすることが必要」となるや、「特に、中堅・中小企業の場合には、経営者が外部に情報を求める度合いが大きいので、このような姿勢が大切である」と記載し、コンサルティング機能の重要性を指摘していることである。この点は、リレーションシップ・バンキングのエッセンスでもあり、事業性評価でも重視されている²⁵⁾。

24) 良く指摘されるのは、「トイレの掃除が行き届いている」とか、従業員の挨拶の仕方とかなどである。

25) この銀行では、このマニュアルに基づき審査用のA～P表という貸出申請書を作成していた。1963年に作成されたもので、資金使途、返済財源、金利、担保、経営者資質などなど、融資案件の判断をするためのチェック表である。『企業調査マニュアル』に基づいて貸出の申請を審査部に行なうための詳細資料で分量も多いものがあったが、機動性の面からは負の効果もあったようで、文書主義に陥ったとの批判や、本部の権威主義の横行、稟議・審査に時間が掛かるなどの弊害もあったという。

このマニュアル通りに行なわれていれば、この銀行の顧客は大いに成長発展したと想像される。残念なことにこのマニュアルは1978年が最後で、その後更新されていないようである。もしこの銀行の破綻がこのマニュアルの放棄であったことにあるのだとしたら、洵に残念なことである。

4. 信用調査マニュアルの意味するところ

[4.1] マニュアルの意義

いくつかの銀行の信用調査・企業調査・企業分析のマニュアルを点検してきた。これらは高度経済成長期の1960年代後半に作成され、1970年代まで活用されていた。一部は1990年代にも使用されていたと思われる。そのエッセンスは、信用調査・企業調査に当たって、対象企業の財務・非財務の情報をチェックすることが重要であるが、その際まず企業の定性面である非財務情報を分析することが前提であるということである。この点は、各マニュアルに共通している。少なくとも高度経済成長期には企業の将来性をきちっと見極めることが必要との認識が共通であった。

ところが、1980年代にはこれらのマニュアルは放棄ないし形骸化された印象がある。S銀行は維持していた点が印象深いものの、右肩上がりの地価に依拠した土地神話の下、地価上昇を前提とした担保主義が主流となり、信用調査・企業調査マニュアルに準拠した審査は後退した。審査のポイントは担保価値に依拠することになり、不動産の有無やその価値が融資判断の根幹となった。いわゆる土地担保主義ないし不動産信用主義の定着である。元来は債権保全のための不動産担保が、融資判断の材料になるということは、融資を構成する審査業務と債権保全業務が渾然一体となってことを意味する。さらに不動産処分による債権回収という安易な手法が企業の経営改善・再生という企業価値の向上に繋がる金融機関のコンサルティング機能（本業支援）を放棄させてしまった。ここに金融機関の審査能力は退化し、金融仲介機能は極めて歪つなものになった。すなわち、担保主義と担保不足の場合に活用される公的信用補完制度への過度の依存である。lazy bank 仮説が成立する状況となっていたともいえよう。

[4.2] 信用保証の利用とその弊害

1980年代に主要銀行を中心に信用保証協会保証の利用は大きく拡大した。いわゆる「マル保」の活用である。1980年代後半以降、金融の自由化が進み、大企業はエクイティ・ファイナンス志向となり、WB（ワラント社債）やCB（転換社債）、コマーシャル・ペーパーなどによる資金調達が盛況となった。銀行借入は一挙に減少し、主要銀行は中小企業向け融資を増大させ、貸出収入を確保するようになる。その際に活用したのが公的信用保証なのである。

表1に見るように、業態別の信用保証協会の利用率を見ると、1980年代に主要行はその利用を大きく拡大した（1980年代に金額で70%増、業態別利用シェアで23%ポイントの増加）。中小企業向け融資の拡大に公的信用保証を活用したことが分かる。中小企業向け融資に伴う信用リスクを保証協会に移転して、債権保全を行なったのである。この時期は全部保証すなわち100%保証であったので、保証協会保証付きであれば信用リスクはほぼゼロで、債権保全は100%であった。1988年に自己資本比率規制（BIS規制）が策定・導入され、日本でも1992年から本格適用されたが、分母の資産のうち公的保証付き融資はリスク・ウエイトが10%で、いわゆる分母対策として有効であったことも活用が進んだ要因である²⁶⁾。

この事実を勘案すると、銀行とくに主要行の中小企業向け融資は、信用調査・企業調査のマニュアルに準拠したものである反面、債権保全を優先し、信用保証制度の活用と不動産担保主義に依存したものであったことが分かる。これに第3者保証（連帯保証）と経営者本人保証による債権保全が加味される。非

(表1) 業態別信用保証協会利用率（金額ベース：%）

	1981	1991	2013	81→91	91→2013
主 要 行	21.8(38)	44.8(66)	15.0(28)	+23.0	▲29.8
地方銀行	28.2(59)	26.0(82)	37.7(109)	▲2.2	+1.7
第Ⅱ銀行	13.4(29)	11.3(42)	13.4(44)	▲2.1	+2.1
信用金庫	24.5(61)	14.1(65)	30.0(122)	▲10.4	+15.9
信用組合	4.6(12)	1.7(10)	3.2(17)	▲2.9	+1.5
そ の 他	7.8	2.1	0.7	▲5.7	▲1.4

(出所) 中小企業庁ホームページ等から作成。()は保証承諾額(単位兆円)。

26) 政府機関の債務保証付き融資のリスク・ウエイトは10%であるが、信用保証協会保証付き融資の再保険(日本政策金融公庫)は70~80%なので、保証協会保証付き融資のリスク・ウエイトは28~37%程度となる。

財務情報・定性面重視のマニュアルは形骸化し、債権保全にも活用できる不動産担保主義が支配的になっていったのが高度成長期から安定成長期に移行する時期であったのであろう。このマニュアルの形骸化は、長銀等の破綻に繋がるバブル融資などの原因になったと思われ、いかにも不幸な事であった。

一般に、金融機関のプロパー融資は、金融機関の内部格付け（自己査定による債務者区分）によって貸出条件が決定される²⁷⁾。内部格付けの厳しい先（債務者区分の下位の層）には、十分な担保・保証が徴求されるほか、内部格付けに厳しい先には公的な信用保証の徴求が行なわれる²⁸⁾。まさに信用保証がなけ

27) 金融機関が企業に対して行なう内部格付け（信用格付け）と自己査定の債務者区分はリンクする。債務者区分は貸倒引当金の引当を行なう根拠となる。

28) 金融機関は、例えば、融資先を10～12段階に分けて信用格付けし、この信用格付け（内部格付け）に基づき、自己査定の債務者区分を決定する。債務者区分は、正常先、要注意先（その下位を要管理先）、破綻懸念先、実質破綻先、破綻先である。内部格付けと債務者区分は直結し、格付けが1～6なら正常先、7-1なら要注意先、7-2なら要管理先、8なら破綻懸念先、9なら実質破綻先、10なら破綻先というふうに対応関係にある。金融機関は、債務者区分に応じた貸倒のリスクに対応した貸倒引当を積む。下位になればその引当率は高くなる。貸倒引当率は、正常先で0.1～0.3%、要注意先では1～数%位、要管理先になると約15%程度である。また、A～Eのように企業を信用格付けする金融機関もある。ランク毎に信用リスクに見合った金利設定などを行なう。正常先は全体の約60～70%程度なので、正常先を上位と下位に区分し、正常先A・正常先Bに分けることも多い。

金融機関毎に債務者区分は異なるが、主要行の1つは2011年3月末に「正常先+要注意先（要管理先を除く）」は98.2%、要管理先0.5%、破綻懸念先1.1%、「実質破綻先+破綻先」は0.2%である（引当率は正常先は0.2%、要注意先6.5%、要管理先56.8%、破綻懸念先77.1%、破綻先100%である）。また、ある信用金庫では要注意先は30%台、破綻懸念先数%未満、実質破綻先・破綻先は1%未満というのが大まかな分布という。おおまかにいえば、不良債権は要管理先以下をいう。また、貸出条件緩和債権というのは、債務者の経営再建または支援を図る目的で、金利減免・利息の支払猶予・元本の返済猶予・債権放棄その他債務者に有利となる取決めを行なった貸出で、破綻先債権・延滞債権に該当しないものをいう。

正常先		A1
		A2
		A3
		B1
		B2
		B3
	ミドルリスク先	B4
		B5
要注意先		C1
		C2
	要管理先	C3
破綻懸念先		D
実質破綻先・破綻先		E

れば融資を受けられない先に対して信用補完を行なうのが信用保証協会保証ともいえよう。ところが、金融機関の現場では、内部格付けが悪くなくても、保証協会保証を利用することが多いという。これは、保証協会保証をとれば、融資の稟議が通り易いという金融機関側の事情によるところもあるという。

金融機関の実務に詳しい有識者にヒアリングすると、多くの金融機関では、業績表彰制度の中に、「信用保証協会の保証付き融資」を重視する項目が入っているという。金融機関の中には、信用保証協会の「審査」が通れば融資実行という信用保証協会への丸投げ的な対応をしているケースが多い。このような信用保証協会の利用は、金融機関の審査機能を低下させ、スクリーニング・事業性評価を行なわない事由になっている。金融機関の人事考課において、行員は業績に応じ種々の加点を得て、そのポイントに応じ賞与・昇進・昇格に反映がなされる。その際信用保証協会融資はポイントが1.5倍になるというケースもあるという（篠崎 [2010] pp. 55~56）。

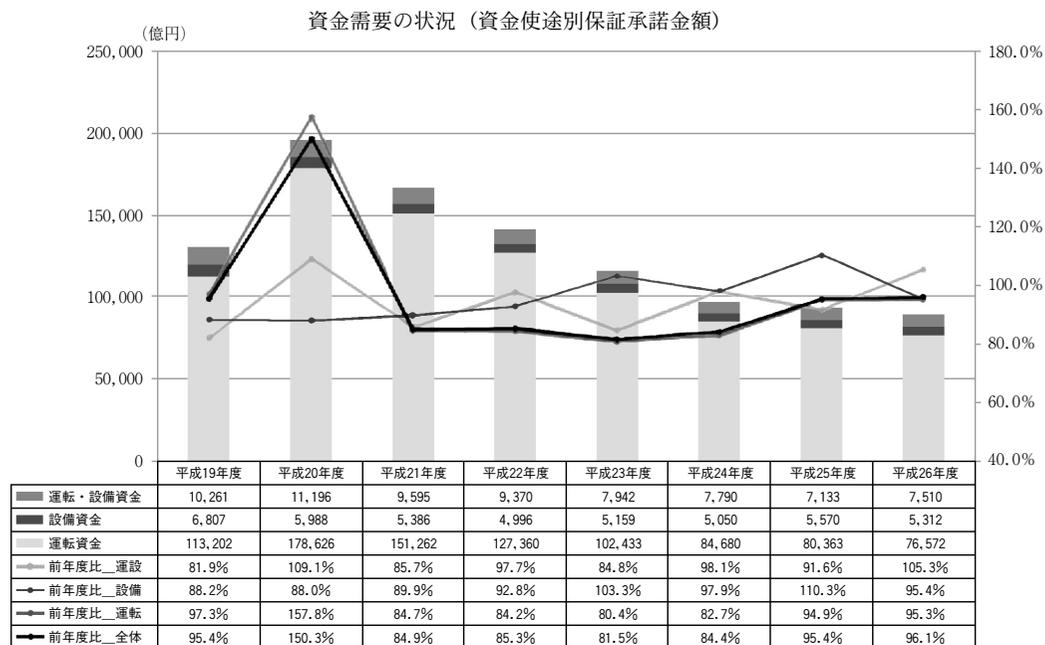
いずれにしても、不動産担保・経営者保証・信用保証協会保証で債権保全を図り、長期融資を実行した金融機関の多くでは、期中モニタリング・途上与信管理もなくなっており、いわゆる lazy bank 仮説が成立する状況にある。金融機関の審査能力は低下ないし劣化していることになる。金融実務的には、信用保証協会保証付き融資は証書貸付形態を採っている。証書貸付は、金銭消費貸借契約で行なわれ、短期の手形貸付・当座貸越とは異なり、長期貸付（1年を超える貸付）の際に採用される（設備資金や長期運転資金）。証書貸付では、約定弁済が行なわれている限り、せいぜい半期毎にチェックする程度で、金融機関がきめ細かく途上与信管理をすることはなく、企業支援は事実上行なわれない傾向にある。

さらに、『金融検査マニュアル 中小企業編』で、短期継続融資が中小企業のあたかも擬似エクイティになり、借入依存度の高止まりをもたらすことから、短期継続融資を禁止とした事例が示された。これに伴い、金融機関は短期継続融資を長期融資にシフトさせたが、信用保証協会保証付き長期運転資金を活用し、保証協会保証付き融資が増加したことがあった。これも保証協会にリスクを丸投げしていることになる。これに対しては、『金融検査マニュアル 中小企業編』に正常運転資金の場合には短期継続融資の活用が有効という事例が2015年1月に追加され、是正の方向にある。

図4は、保証協会の利用状況を資金用途別に見たものである。これによると、

(図4) 信用保証制度の利用状況
資金用途別保証承諾金額

○ 資金用途については、運転資金が約9割を占める。



(出所) 中小企業庁ホームページ (中小企業政策審議会基本問題委員会産業・金融 WG 資料)。

保証承諾額に占める用途別利用のほぼ90%が運転資金である(2014年度で86%)。残りは、設備資金か、運転資金+設備資金、なので長期貸付であろう。運転資金は短期貸付もあるが、長期のものもあろう。いずれにしても証書貸付なので、約定返済が行なわれている限り、期中モニタリング(途上与信管理)の行なわれる可能性は低い。

5. おわりに

地方創生という政策課題の実現に地域金融機関の果たす役割は大きい。金融機関には地域の情報が集積されるのでそれを活用した地方活性化策の作成支援等のほか、地元企業への金融仲介機能の発揮により、融資による支援以外にも各種コンサルティングや再生支援なども行なえる地方創生の有力なプレーヤーである。ところが、金融庁が「事業性評価」を喧伝しなくてはならないほど、地域金融機関の対応には温度差・濃淡がある。地域金融機関の地方創生への対

応にはボトムアップが不可欠である。

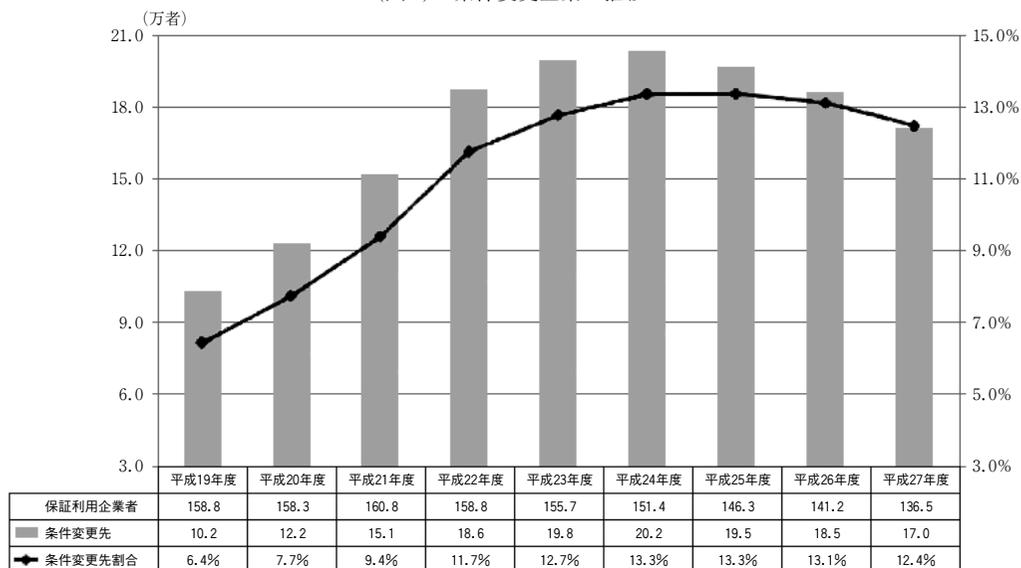
他方、日本全体の融資構造は、法人企業の借入の大半が長期資金であるという融資構造の大きな歪みがある。中小企業金融でも、長期融資の比率が高く、その結果約定返済が行なわれている限り、長期間モニタリングが行なわれない状況も発生している。約定通りの返済が行なわれている限り、融資のモニタリングはノーチェックに近い状態となる。つまり半期末毎のチェック程度それも形式的なチェックしか行なわれないことになっている。もし中小企業が資金繰りに問題を抱えてもその対応は遅れがちであるし、日常的なコンタクトがないので経営支援等も行なわれず、金融機関自体の対応能力も著しく低下してしまう結果となっている。いわば、金融仲介機能の著しい低下である。

借入が長期資金で、かつ信用保証協会保証付きであると、証書貸付なので長期貸付となり、もし貸付条件の変更（リスク）で保証付き貸付が継続すると、経営改善ないし再生へのインセンティブは働かない。結果として、ニューマネー投入による支援は行なわれず、資金繰り難が生じて、その後の事業継続・事業承継の断念に繋がり、廃業増加が生じるという負のスパイラルに陥るのである。先の図4のように、保証協会保証のかなりの分は長期運転資金で、中小企業の資金繰り難・貸付条件変更の原因の一つでもある。金融機関は、保証協会へ自らはほぼ無審査で丸投げする傾向があり、かつ長期約定返済なので途上与信管理・期中モニタリングはせず、まさに中小企業の事業性評価はしない傾向がある。保証協会の100%保証はこの傾向を加速している。80%保証は金融機関にもリスク負担があるので、この傾向の歯止めになる。重要なのは、金融機関がプロパー融資を同時にセットすることによって（協調融資）、この傾向を抑えるインセンティブを与えることである。

図5は信用保証協会保証付き融資を受けている企業（2015年度で136万社）のうち、条件変更を行なっている企業数とその比率を見たものであるが、サブプライム問題の起こった2007年度に条件変更企業は10.2万社で全体の6.4%あったが、リーマンショック・東日本大震災を経て、2012年度には20.2万社と倍増した。この間2009年12月に中小企業金融円滑化法が施行され、条件変更企業が急増した経緯があるが、2014年度でも18.5万社、2015年度でも17万社程度の条件変更企業があり、全体の12.4%に及ぶ²⁹⁾。これらの条件変更

29) 条件変更（リスケジュール）とは、当初の返済期限を延期するなど貸付条件の変更を行なうこと。条件変更を行なうと、当該条件変更がなされた債務を完済するまでは、新規の借り

(図5) 条件変更企業の推移



(出所) 図4に同じ。

企業は、新規借入が困難になるので、経営改善等の措置が取りにくく、いわば「塩漬け」状態になる。結果として、企業活動の活性化にとってマイナスの影響を持つ可能性が高い³⁰⁾。

このような状況の下で「事業性評価」は地域金融機関の生命線になるのだが、現在の支店長クラスの年齢は40～50歳代である。このクラスの入行時期はバブル期であったため、3.で紹介した信用調査・企業調査のマニュアルが放棄・形骸化された後である。したがって、これらマニュアルに接していない分、現在の支店長クラスは企業の将来性・事業の将来性といった基本的視点に思いが及ばない可能性もある。ひたすら債権保全優先・金融庁の『金融検査マニュアル』に抵触しない融資等に専心してきた可能性が高いともいえよう。信用調

入れが困難となる。

- 30) 制度全体の利用企業136万社のうち、93%は従業員20人以下の企業である。これらの企業は、プロパー融資と保証付きの融資を共に利用している割合が5割を超えている。責任共有制度(80%保証)の利用は87%である。つまり、多くの保証付き融資を受けている企業は、プロパー融資も受けているので、モニタリングを受けている可能性は高い。責任共有制度利用も90%を超えているので、金融機関の責任共有部分20%についてはモニタリングは行なっている。ところが、責任共有制度の利用は2010年度に39%、2011年度には52%で、過半は100%保証であった。当時は信用保証の利用率は14.6%と高い時期で、約160万社が利用していた。その半分が100%保証で金融機関のモニタリングを受けていない可能性もあることは重要である。

査・企業調査といったマニュアルを復活せよとは言わないが、文書主義に陥ることなく、また審査部（本部）権威主義的な弊害を排除しつつ、その精神である事業性評価を現代に生かす努力に期待したい³¹⁾。

〔参考文献〕

- Aghion, P. and Bolton, P., “An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting,” *Review of Economic Studies*, Vol. 59 No. 3, July 1992, pp. 473-494.
- , Angeletos, G. M., Banerjee, A. and Manova, K., “Volatility and growth: Credit constraints and the composition of investment”, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 57 Issue 3, April 2010, pp. 246-265.
- Berger, A. N. and Udell, G. F., “Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance,” *Journal of Business*, Vol. 68 No. 3, July 1995, pp. 351-381.
- and ——, “The Economics of Small Business Finance: The Role of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle,” *Journal of Banking and Finance*, Vol. 22 Issues 6-8, Aug. 1998, pp. 613-673.
- and ——, “Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure,” *Economic Journal*, Vol. 112 No. 477, Feb. 2002, F32-F53.
- and ——, “A More Complete Conceptual Framework for SME Finance,” *Journal of Banking and Finance*, Vol. 30 Issues 11, Nov. 2006, pp. 2945-2966.
- Bolton, P. and Scharfstein, D., “Optimal Debt Structure and the Number of Creditors,” *Journal of Political Economy*, Vol. 104 No. 1, Feb. 1996, pp. 1-25.
- Boot, A., “Relationship Banking: What Do We Know?” *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9 Issue 1, Jan. 2000, pp. 7-25.
- and Thakor, A., “Moral Hazard and Secured Lending in an Infinitely Repeated Credit Market Game,” *International Economic Review*, Vol. 35 No. 4, Nov. 1994, pp. 899-920.
- and ——, “Can Relationship Banking Survive Competition?” *Journal of Finance*, Vol. 55 Issue 2, April 2000, pp. 679-713.
- Diamond, D. W., “Seniority and Maturity of Debt Contracts”, *Journal of Financial Economics*, Vol.

31) 金融庁の「金融仲介の改善に向けた検討会議」の第4回会合の資料2「企業ヒアリングを踏まえた地域銀行との対話について」には、事業性評価について、「①事業性評価やソリューション提案の内容について、本部による営業店指導のプロセスを明確化し進捗管理・品質管理を実施している、②マニュアルやITを活用したツールを整備し、営業店が取組みやすいようサポートを実施している、③本部が、営業店の事業性評価の精度向上のための営業店臨店や融資相談会を実施している、④本部から営業店へ具体的なヒアリング項目、先方へ質問する際の切り出し方、ヒアリングや分析のポイントを情報提供している」というプラスの評価をする一方、「⑤事業性評価シートの対象・作成・活用が営業店任せで、本部の確認・管理は実施していない、⑥営業店における事業性評価シートの作成負担が重く、作成自体が自己目的化している」という課題も指摘している。本部のサポートは非常に重要である一方、支店任せには問題があることや資料の作成負担の課題も指摘している。

- 33 No. 3, June 1993, pp. 341-68.
- and Rajan, R.G., “A Theory of Bank Capital,” *Journal of Finance*, Vol. 55 Issue 6, Dec. 2000, pp. 2431-65
- and Rajan, R. G., “Liquidity Risk, Liquidity Creation, and Financial Fragility: A Theory of Banking”, *Journal of Political Economy*, Vol. 109 No. 2, April 2000, pp. 287-327.
- Emran, M. S. and Farazi, S., “Lazy Banks? Government Borrowing and Private Credit in Developing Countries,” IIEP-WP-2009-9, June 2009. (Institute for International Economic Policy Working Paper Series, George Washington University).
- Franks, J. and Sussman, O., “Financial Distress and Bank Restructuring of Small to Medium Size UK Companies,” *Review of Finance*, Vol. 9 Issue, Jan. 2005, pp. 65-96.
- Gray, S., Karam, P. and Turk, R., “Are Banks Really Lazy? Evidence from Middle East and North Africa,” IMF Working Paper (WP/14/86), May 2014.
- Hoshi, T, Kashyap, A and Shrafstein, D., “Corporate Structure, Liquidity, and Investment: Evidence from Japanese Industrial Group”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106 Issue 1, Jan. 1991, pp. 33-60.
- Krahnhen, J. P., “Collateral, Default Risk, and Relationship Lending: An Empirical Study on Financial Contracting”, CEPR Discussion Paper, No. 2540, August 2000.
- Levine, R., “Financial development and economic growth: views and agenda”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 35 No. 2, June 1997, pp. 688-726.
- , Loyaza, N. and Beck, T., “Financial intermediation and growth: causality and causes”, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 46 Issue 1, August 2000, pp. 31-77.
- Manove, M., Padilla, A. J. and Pagano, M., “Collateral versus project screening: a model of lazy banks,” *RAND Journal of Economics*, Vol. 32 Issue 4, Winter 2001, pp. 726-744.
- , Nakamura, L. I. and Renault, M., “Transactions Accounts and Loan Monitoring,” FRB of Philadelphia, Working Paper No. 04-20, Sep. 2004.
- Mester, L. J., Nakamura, L. I. and Renault, M., “Transaction Accounts and Loan Monitoring,” FRB of Philadelphia, Working Paper No. 05-14, June 2005. (*Review of Financial Studies*, Vol. 20 Issue 3, May 2007, pp. 529-556.)
- Ono, A. and Uesugi I., “The Role of Collateral and Personal Guarantees in Relationship Lending: Evidence from Japan’s Small Business Loan Market,” RIETI Discussion Paper Series 05-E-027, Nov. 2005.
- Ozkan, A, O. and Ozkan, N., “Corporate Cash Holdings: An Empirical Investigation of UK Companies”, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 28 Issue 9, Sep. 2004, pp. 2103-2134.
- Pinkowitz, L., Stulz, R. and Williamson, R., “Bank Power and Cash Holdings: Evidence from Japan,” *Review of Financial Studies*, Vol. 14 Issue 4, Oct. 2001, pp. 1059-1082.
- Rajan, R. and Winton, A., “Covenants and Collateral as Incentives to Monitor,” *Journal of Finance*, Vol. 50 Issue 4, Sep. 1995, pp. 1113-1146.
- 大和銀行経営相談所編『企業調査の手引き』日経文庫 (No. 114), 1968年9月(初版), 1975年9月(11版)。
- 細野薫「中小企業向け融資は適切に金利設定されているか」渡辺・植杉 [2008] pp. 49-77。
- 近藤隆則「銀行貸出市場に対する政府の関与についての実証研究－金融危機対応策を中心

社会イノベーション研究

- にー) (一橋大学大学院商学研究科博士論文) 『一橋大学機関リポジトリ HERMES-IR』
2015年3月20日。
- 村本孜『リレーションシップ・バンキングと金融システム』東洋経済新報社, 2005年2月。
——『リレーションシップ・バンキングと知的資産』金融財政事情研究会, 2010年12月。
——『中小企業支援・政策システム ～金融を中心とした体系化～』蒼天社出版, 2015
年6月。
- 小野有人・植杉威一郎「リレーションシップ貸出における担保・保証の役割～中小企業庁「金
融環境実態調査」に基づく実証分析～」『みずほ総研論集』2006年I号, pp. 1-41。
- 篠崎啓嗣『信用保証協会完全攻略マニュアル』すばる舎, 2010年6月。
- 胥鵬「コーポレートガバナンス, 銀行の機能と担保の是非」『経済志林』第75巻第1号, 2007
年7月25日, pp. 299-322。(repo.lib.hosei.ac.jp/bitstream/10114/1646/1/75-1peng.pdf)
- 白鳥圭志「高度成長期における都市銀行の融資姿勢, 貸出審査・管理体制の変化—上位行＝三
菱銀行の事例—」東北学院大学経済学部ディスカッションペーパーシリーズ, #2014-4,
2014年8月。
- 内田浩史「リレーションシップバンキングは中小企業金融の万能薬か」渡辺・植杉 [2008]
pp. 109-134。
- 渡辺努・植杉威一郎編『検証中小企業金融 —根拠なき通説の検証—』日本経済新聞出版社,
2008年9月。
- *) 教員特別研究助成「金融イノベーションのフロンティアの諸相 —中小企業金融における
新たなインフラ, シャドー・バンキング, 決済システムの進化などをめぐって—」の成果
の一部である。